

西子清洁能源装备制造股份有限公司投资者关系活动记录表

(2024-09-04)

证券代码： 002534

证券简称：西子洁能

编号：2024-013

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	通过全景网“投资者关系互动平台”网络远程参与公司2024年半年度业绩说明会的广大投资者
时间	2024年09月04日
地点	全景网“投资者关系互动平台”
上市公司接待人员姓名	董事长：王水福； 董事兼常务副总经理：刘慧明； 财务负责人：王叶江； 董事会秘书：鲍瑾；
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司在2024年半年度业绩说明会上就投资者关心的问题给予了回答，主要问题及答复整理如下：</p> <p>1、面对当前能源行业的发展趋势，公司有哪些战略调整或计划来应对？</p> <p>您好，公司每年都会基于宏观环境、政策、市场等变化进行战略复盘，对战略进行刷新。当前发展趋势下，公司将紧抓“一带一路”发展契机，大力开拓海外市场；更关注在零碳综合能源赛道的集成创新；紧跟特种设备改造更新政策，以优势的经验和技术服务好老用户。</p>

2、公司在提升客户服务和满意度方面有哪些新的策略或措施？

你好，提升客户服务和满意度是公司持续追求的目标，公司建立了有效的客户反馈机制，及时收集反馈客户的意见和需求，并在公司产品技术优势的基础上更新。公司越来越注重向客户提供全流程服务节能环保解决方案，在产品生产销售和安装外，公司在交付与服务体系下设了客户服务部，为客户提供节能环保解决方案，加强项目的现场服务、技术支持和整体项目管理。此外，公司与客户签订长期服务合作协议，打开后期服务市场，同时更主动地做好客户服务提升满意度，谢谢！

3、尊敬的刘总，公司最近两年的三项费用率一直很高，尤其是研发费用率，后期我们有计划改善吗？改善的目标有吗？

您好，公司持续在改善管理成本，包括人员结构优化、流程改善、子公司整合等措施提升管理效率，降低销管费率；同时结合未来研发的战略投入相应的研发资源，包括在新能源的熔盐储能、火电灵活性改造、零碳工厂、零碳园区等，同时也在传统能源技术优化升级投入研发资源。谢谢！

4、公司在减少碳足迹和推动可持续发展方面有哪些新的举措或成就？

公司一直致力于节能环保、降碳减排。在传统锅炉领域提质增效改造、超低排放改造、锅炉参数升级以及余热深度利用等方面加强研发和推广，并积极向多元化清洁能源企业转型，包括光热太阳能发电、多能联储、工业园区供热发电等方面，逐步实现化石能源清洁化、清洁能源规模化、多种能源综合化，推动能源生产供应结构转型升级，推动高质量可持续发展。

5、刘总您好！请问公司参建已投运的零碳工厂运行效果如何？是否为业主方产生了经济效益？

您好！公司参建的零碳工程目前都达到了设计技术指标，运行较好。谢谢！

6、尊敬的领导们好，请问7-8月的订单情况和上半年比感受如何，不同板块的景气度感受，全年的经营计划目标有无改变？

您好，订单数据方面请关注公司每季度披露的公告，谢谢。

7、2024年上半年，公司在研发方面的投入是多少？这些投入主要集中在哪些领域？

您好，公司上半年研发投入2.05亿，公司基于光热发电、零碳工厂、零碳园区的经验，公司正积极拓展熔盐储能技术在机组灵活性改造及综合能源解决方案中的多场景应用，全面贯彻和落实新装备、新能源、新服务的战略发展方向。同时公司持续推动传统产品余热锅炉的技术优化升级，包括燃机余热锅炉、干熄焦产品线、流化床产品线等。

8、尊敬的领导们好，未来临界二氧化碳作为介质的情况下对锅炉行业的变化？出海方面，从最早的杭锅开始都有布局海外，占比基本在20%左右，海外市场的容量/需求现阶段是何种驱动？

您好，二氧化碳作为介质理论上能大幅提升机组的发电效率，但目前由于经济性原因，还未实现市场化推广。

近些年，海外市场订单将主要集中于东南亚、南美洲、非洲以及“一带一路”沿线国家与地区。

9、公司是如何应对全球供应链波动，确保原材料供应的稳定性和成本控制？

您好，公司主要材料以国产为主，原材料主要的风险是价格波动，公司一方面将着重通过及时了解行情信息，对钢材等原材料采取预订、锁单等措施，并全面导入采购招投标机制，开展商品期货套期保值业务，保障采购材料的价格基本稳定，减少行情波动给公司带来的风险。另一方面将继续优化产品结构，通过设计、工艺优化产品成本，提升产品竞争力，在提升产品质量的同时，降低产品成本。

10、公司对2024年下半年及未来几年的业绩预期是怎样的？有哪些关键的增长驱动因素？

公司未来订单拓展方向主要如下：

第一，海外市场，即利用自身优势产品（如燃机余热锅炉）打开国际市场，提升产品国际市场占有率。

第二，新能源市场，主要是依托熔盐储能核心技术，拓展其在光热发电、用户侧储能、火电灵活性改造、零碳园区等更多能源利用场景开展应用，如用户侧储能模式未来将是国内工业客户解决蒸汽需求的一种重要解决方案，熔盐储热技术凭借储能容量大、使用寿命长、占地面积小、安全性高、储热成本低、环境友好、适用范围广等诸多特性与优势具有广阔的应用空间。

第三，备件市场，继出台大规模设备更新改造政策以来，目前各省份陆续推出行动方案，公司积极关注并争取节能提效改造机遇、降低排放改造需求、拆旧建新业务机会。

11、公司最近推出了哪些新产品或技术，这些创新如何帮助公司在竞争激烈的市场中保持领先地位？

您好！在传统能源方面，我们加快产品的升级迭代，比如参数升级、效率提升、环保提标等；同时积极拓展清洁能源领域业务机会，向火电厂灵活性改造、风光储能、零碳工厂、零碳园区等多种场景应用拓展；这些创新能够解决客户的痛点同时为客户创造价值，从而提高了公司的核心竞争力。

12、尊敬的领导们好，美元近期降息周期的可能性越来越大，原材料价格可能会有所上升，公司在这方面的价格机制或者开口合同是如何的？

您好，对于涉及外币相关的业务，公司在承接订单时会考虑部分未来汇率影响，同时也尽可能采用人民币结算，及时结汇锁汇减少汇率对公司的影响；在原材料端公司将采取预订、锁单等措施，全面导入采购招投标机制，开展商品期货套期保值业务，保障采购材料的价格基本稳定，减少行情波动给公司带来的风险。

13、公司在识别和应对潜在的业务风险方面有哪些机制或计划？

您好，公司主要风险在原材料价格波动、应收款呆账、市场竞争、项目投资等方面：

(1) 原材料方面，公司采取预订、锁单等措施，全面导入采购招投标机制，开展商品期货套期保值业务，保障采购材料的价格基本稳定，减少行情波动给公司带来的风险；

(2) 应收款呆账方面，公司将通过加强合同评审及客户风险评估力度，进一步完善公司风险管理控制体系，加强客户信用调查、授信控制、业务审批、资金收付、过程监督、回款等各个环节的内部控制，提高经营管理水平，严格防范经营风险；

(3) 市场竞争方面，公司将通过管理创新、工艺创新、技术创新，向内挖潜，降本增效，同时将加大研发投入，保持余热锅炉行业领先地位，增强公司市场订单获取能力，同时积极稳妥推进新业务。

(4) 投资项目风险方面，公司积极参与到投资企业的经营中，及时掌握各投资公司经营情况，加强投后管理，降低投资风险。

14、尊敬的刘总，现在都流行走出去，但是我看公司半年报的海外业务占比还不到10%，公司对走出去有具体规划吗？比如说到年底或者明年海外业务占比提升到具体多少比例？谢谢！

您好！公司将持续推进海外销售团队建设和资源投入，通过深化与“一带一路”地区客户的项目合作，进一步推动海外业务的发展。同时公司会加强海外项目交付和风险管控能力，力争成为公司未来年业务增长强有力的支撑。

15、2024年上半年，西子洁能的营业收入和净利润相比去年同期有何变化？主要的增长或下降因素是什么？

您好，上半年营业收入下降19.57%，归属于上市公司净利润增长1066.46%，净利润增长主要为公司订单质量提升，并持续推进内部降本增效举措，提升产品交付毛利率，同时上半年出售可胜技术部分股权确认收益2.32亿元影响利润增长。

16、公司有股票回购计划吗？股票价格为什么一直在下跌？公司有没有考虑拓展业务方向？

	<p>您好，上市公司股价情况受到很多方面综合影响，包括公司基本面、宏观经济环境、二级市场整体形势、行业发展、投资者价值判断等多方面因素影响。公司如有回购计划将按相关规定及时履行信息披露义务。</p> <p>公司坚持“传统能源+新能源”双轮驱动的发展方针，在稳固传统余热锅炉现有市场占有率的基础上，将提高传统能源的利用效率和拓展清洁能源领域业务向火电灵活性改造、风光储能、零碳工厂、零碳园区等多种场景应用作为重点，紧抓2024年出海机会，大力拓展海外市场，谢谢！</p> <p>17、尊敬的王董事长，您好！借此机会，我祝福您和西子越来越好！</p> <p>感谢您的祝福，公司将继续努力，并期待与您一起见证更多的成功。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2024年09月04日</p>